

## Abzocke bei Vermögensverwaltung

Statt individueller Anlageberatung bieten Banken ihren Kunden oft nur Produkte von der Stange

02.04.2007

Wirtschaft - Seite 13

Sebastian Wolff

BERLIN. Kunden, die ihre Wertpapierdepots über Jahre nicht antasten, erzielen mit dieser simplen Strategie häufig gute Renditen. Für die Banken sind diese Kunden aber ein Problem: Sie bringen ihnen kaum etwas ein. Denn außer der jährlichen Depotgebühr - die manche Institute ohnehin schon abgeschafft haben - fällt für sie nichts ab.

Doch die findigen Banker haben sich etwas einfallen lassen, um doch noch etwas aus diesen kostenbewussten Kunden herauszuholen. Immer öfter drängen die Bankberater sie dazu, ihr Wertpapierdepot doch in professionelle Hand zu geben. Ihre Masche: Auch als Normalverdiener könne man heute von den Vorzügen einer individuellen Vermögensverwaltung profitieren, wie sie sonst nur gut betuchte Kunden mit einem Depotwert von 250 000 Euro aufwärts genießen.

Konservativ oder risikofreudig

Doch während in der klassischen Vermögensverwaltung die Gelder wohlhabender Kunden individuell nach deren Wünschen und Bedürfnissen behutsam angelegt und umgeschichtet werden, bekommen alle anderen statt eines Maßanzuges nur ein Produkt von der Stange. Aufgebaut sind diese Produkte in der Regel so, dass die Kunden sich nur für eine bestimmte Anlagekategorie (von den Banken auch als Strategie bezeichnet) entscheiden, zum Beispiel "konservativ" oder "risikofreudig". Innerhalb jeder Kategorie jedoch werden die Gelder aller Kunden genau gleich angelegt: "Diese Art der Vermögensverwaltung ist ein standardisiertes Massengeschäft", kritisiert die Geldanlage-Expertin des Verbraucherzentrale Bundesverbandes (VZBV), Dorothea Kleine. "Mit der individuellen Vermögensverwaltung, wie sie Vermögende genießen, ist das nicht zu vergleichen". Anleger sollten sich gut überlegen, ob das Produkt für sie passt. Wer sich darauf einlasse, solle darauf achten, dass die Anlageziele konkret definiert werden (etwa fünf Prozent Rendite pro Jahr). Denn nur dann habe der Kunde etwas in der Hand, um gegen die Bank zu klagen, wenn das Produkt die Erwartungen nicht erfülle.

Noch etwas erfüllt die Verbraucherschützerin mit Sorge: "Die Kosten der standardisierten Vermögensverwaltung sind oft gewaltig", sagt Kleine. Denn für die Dienstleistung verlangen Banken in der Regel zwischen 1,5 und zwei Prozent des gesamten Vermögens pro Jahr als Provision. Das heißt: Wer zum Beispiel 100 000 Euro anlegt, zahlt pro Jahr zwischen 1 500 und 2 000 Euro Provision. Das ist noch nicht alles. Häufig legen die Banken die Gelder in Fondsanteilen an. Die Fondsgesellschaften behalten stets einen Teil der Anlagesumme als Verwaltungsvergütung ein - in der Regel rund 1,5 Prozent pro Jahr. "Dadurch zahlt der Kunde doppelte Gebühren", sagt Kleine. "Wenn man die Gebühren addiert, kommt da häufig ein riesiger Betrag zustande."

Ein weiteres Ärgernis: "Häufig sind die Banken bei der Anlage dieser Gelder nicht frei von Interessen", sagt Kleine. So fällt auf, dass die Deutsche Bank die Kundengelder oft in Fondsanteile der eigenen Tochtergesellschaft DWS anlegt. Nicht selten erhalten Portfoliomanager dann eine zusätzliche Provision von der Fondsgesellschaft - Kick-Back-Rückvergütung genannt.

Statt das Geld in teure angebliche Vermögensverwaltungen zu stecken, empfiehlt Verbraucherschützerin Kleine deshalb Geldanlegern, sich zuerst von einem unabhängigen Experten beraten zu lassen und dann das Management des Angesparten selbst in die Hand zu nehmen. "Solche unabhängigen Berater nehmen zwar 100 bis 150 Euro pro Stunde", sagt Kleine. "Doch das kommt am Ende viel billiger, als die teure Vermögensverwaltung der Banken. Sinnvoll sei es, einen solchen unabhängigen Berater etwa einmal pro Jahr aufzusuchen, um das Depot zu überprüfen."

Solche unabhängigen Berater gibt es in den Verbraucherzentralen, lassen sich aber auch im Internet unter Begriffen wie "certified financial planners" finden. "Die Gefahr von Interessenkonflikten ist bei solchen Beratern gering, weil sie nur ein festes Honorar bekommen, aber keine Provision für den Verkauf von Wertpapieren", sagt Kleine. Firmen wie AWD, die sich als unabhängige Berater ausgeben, seien aber mit Vorsicht zu genießen: "Die haben häufig auch Verträge mit verschiedenen Fondsgesellschaften oder Versicherungen abgeschlossen und sind nicht wirklich unabhängig", so die Verbraucherschützerin.

-----

#### Massenware am Schalter

Produkte von der Stange: Statt individueller Angebote gibt es oft nur Massenware. Bei der Deutschen Bank laufen sie unter "DB-Privatmandat", die Commerzbank nennt sie "Activ-Plan" und die Sparkasse "Dynamik-Depot". Schon ab 10 000 Euro aufwärts können Anleger diese nutzen.

Anlagekategorien: Die Produkte sind so aufgebaut, dass Kunden sich nur für eine bestimmte Anlagekategorie (von den Banken auch als Strategie bezeichnet) entscheiden können, zum Beispiel "konservativ" oder "risikofreudig". Innerhalb jeder Kategorie jedoch werden die Gelder aller Kunden genau gleich angelegt.

Kritik: Verbraucherschützer nennen diese Geldanlageberatung ein standardisiertes Massengeschäft. "Mit der individuellen Vermögensverwaltung, wie sie Vermögende genießen, ist das nicht zu vergleichen", so die Verbraucherzentrale Bundesverband